



## PIENIĄDZE DLA INNOWACYJNYCH FIRM



# NOWOŚĆ! PAKIET PRZEGLĄDÓW MASZ W CENIE KAŻDEJ NOWEJ ŠKODY



W zależności od wariantu i wersji zużycie paliwa w cyklu łączonym od 3,6 do 4,9l/100 km, emisja CO<sub>2</sub> od 94 do 114 g/km (dane na podstawie świadectw homologacji typu). Informacje dotyczące odzysku i recyklingu pojazdów wycofanych z eksploatacji na stronach: [www.skoda-auto.pl](http://www.skoda-auto.pl)



## ŠKODA ułatwia Ci życie

Wybierając nową ŠKODĘ, ułatwiasz sobie życie: Pakiet Przeglądów masz w standardzie i nie płacisz za obowiązkowe przeglądy nawet przez 4 lata lub do 60 000 km. Co więcej, nową ŠKODĘ możesz spłacać w wygodnych ratach - jak w abonamencie. Odwiedź nasz Salon i sprawdź dodatkowe rozwiązania sprawiające, że korzystanie z auta będzie dla Ciebie proste jak nigdy dotąd. Zapraszamy!

### AUTO-BIS Sp. z o.o.

ul. Olimpijska 46, Gorzów Wlkp.

tel. 957 23 86 60

[sprzedaz@auto-bis.pl](mailto:sprzedaz@auto-bis.pl), [www.auto-bis.pl](http://www.auto-bis.pl)

# Szanowni Państwo

**P**rzed Izbą największy sprawdzian w jej dotychczasowej historii. Dlaczego? Rozpoczęliśmy w ramach projektu systemowego, działania związane z organizacją kilku tysięcy praktyk i staży u przedsiębiorców dla uczniów szkół zawodowych. Tym samym bierzemy udział w ogromnym wyzwaniu, jakim jest modernizacja kształcenia zawodowego w województwie lubuskim. Jednocześnie, chcąc ułatwić kształcenie ustawiczne pracowników naszych przedsiębiorstw, ZIPH podjęła się roli operatora Bazy Usług Rozwojowych. To olbrzymie przedsięwzięcie i duża odpowiedzialność. Przez najbliższe trzy lata będziemy mieli do dyspozycji przedsiębiorstw, w subregionie gorzowskim, blisko 15 milionów złotych na kursy i szkolenia dla pracowników MŚP. Cały czas prowadzimy również nabór wniosków na bony na innowacje. Działanie to skierowa-

ne jest do przedsiębiorstw zamierzających prowadzić prace badawczo-rozwojowe nad udoskonalaniem swoich produktów.

Wiele dzieje się również na naszej bezpośredniej niwie edukacyjnej. W marcu zakończyliśmy pierwsze studia MBA, a już 1 kwietnia rozpoczynamy kolejną edycję studiów MBA Executive. W najbliższych tygodniach zorganizujemy także kolejne szkolenia, spotkania oraz śniadanie biznesowe na temat pozyskiwania pracowników zza wschodniej granicy.

Warto zaznaczyć, że przed nami kolejna edycja Lubuskiego Lidera Biznesu. Nabór wniosków rozpoczniemy wraz z początkiem kwietnia, a zakończymy 30 czerwca. W tym roku w konkursie nastąpiły modyfikacje, które z pewnością usprawnią Państwu wypełnianie i składanie wniosków. Gala Finałowa konkursu tradycyjnie odbędzie się we wrześniu, ale tym razem na zamku w Żaga-



niu. Już dziś zachęcam do udziału w tegorocznej edycji konkursu i oczywiście do wnikliwej lektury „Głosu Przedsiębiorcy”.

Jednocześnie, pragnę wszystkich poinformować, że z dniem 4 kwietnia br., w Żaganiu rozpoczyna swoją działalność oddział naszej Izby, do którego wszystkich zainteresowanych zapraszam.

**Z poważaniem**  
**Stanisław Owczarek**  
**Dyrektor Izby**

## spis treści



Słowo wstępne	3
Oddział ZIPH w Żaganiu	4
Baza Usług Rozwojowych	5
Biznes pod lupą	6-7
Izbowe MBA	8
Szkolenie dla menadżerów	9
Izba współpracuje z Zieloną Górą	9
Kształcenie zawodowe w Lubuskim - wywiad	10-11
Lubuski Fundusz Pożyczkowy	12
Job Starter 2017	13
Fundusze europejskie	14-15
Zdaniem eksperta	16-17
Środki na prace badawcze	17
Program dla eksporterów	18

**Wydawca:** Zachodnia Izba Przemysłowo-Handlowa w Gorzowie Wlkp.

**Redakcja:** Tomasz Molski (*redaktor naczelny*), Jarosław Libelt (*redaktor numeru*), Robert Nowicki (*skład komputerowy*).

**Współpracownicy:** Anna Elżanowska, Edyta Hubska, Stanisław Owczarek, Kamila Szwajkowska.

**Opieka wydawnicza:** Wydawnictwo „In Plus” (tel. 609 22 35 79), [www.wydawnictwoinplus.pl](http://www.wydawnictwoinplus.pl)

**Adres:** 66-400 Gorzów Wielkopolski, ul. Kazimierza Wielkiego 1  
tel. 95 739-03-12, e-mail: [marketing@ziph.pl](mailto:marketing@ziph.pl), [www.ziph.pl](http://www.ziph.pl)



Partnerzy Głosu Przedsiębiorcy



KRAJOWA IZBA GOSPODARCZA





**Posiedzenie Prezydium**

- 23 marca w Gorzowie obradowały władze ZIPH. Posiedzenie w głównej mierze było poświęcone przygotowaniom do Walnego Zgromadzenia Członków oraz wyzwaniom stojącym przed Izłą w związku z uzyskanymi funduszami europejskimi. Prezydium Izby zdecydowało, że tegoroczne Walne Zgromadzenie odbędzie się 29 maja.

**Najbliższe wydarzenia w Izbie:**

- 4 kwietnia: oficjalne otwarcie Oddziału ZIPH w Żaganiu;
- 11 kwietnia: śniadanie biznesowe na temat zatrudniania pracowników z wschodniej granicy. (Gorzów Wlkp.);
- 25 kwietnia: szkolenie – „100 ułatwień dla przedsiębiorców i nie tylko” (Gorzów Wlkp.);
- 26 kwietnia: szkolenie – „Customer service - profesjonalna obsługa klienta w małych i średnich firmach” (Żagań).

**Misja gospodarcza do Chin**

- Polska Agencja Inwestycji i Handlu w ramach programu GoChina rozpoczyna nabór na misję gospodarczą do Ningbo (Chiny) w dniach 8-12 czerwca 2017. China-CEEC Investment and Trade Expo 2017 to targi towarów eksportowych z państw Europy Środkowej i Wschodniej. Impreza targowa odbywa się w mieście Ningbo (provincia Zhejiang), jednym z głównych portów morskich w Chinach. Zgłoszenia należy składać do 16 kwietnia 2017 roku.

# Zapraszamy do biura w Żaganiu

Zachodnia Izba Przemysłowo-Handlowa uruchomiła oddział w Żaganiu. Działanie to ma na celu ułatwienie licznym członkom z tego rejonu, dostępu do usług świadczonych przez Izbę.

Oddział ZIPH mieści się w Pałacyku Urzędu Miasta w Żaganiu przy ulicy Jana Pawła II 15. Podstawowym zadaniem nowo powstałego biura jest koordynacja projektu dotyczącego modernizacji kształcenia zawodowego w Powiecie Żagańskim - *Izba przez najbliższe sześć lat będzie odpowiedzialna m.in. za organizację i nadzór nad praktykami i stażami dla uczniów szkół i placówek prowadzących kształcenie zawodowe w powiecie żagańskim. Planowana jest również organizacja staży i praktyk dla nauczycieli. To duże przedsięwzięcie, które wymaga sprawnego zarządzania i naszej stałej obecności w Żaganiu* - mówi Stanisław Owczarek, dyrektor Izby.

Oddział ZIPH w Żaganiu chce się również aktywnie włączyć w życie gospodarcze miasta. - *W najbliższym czasie planujemy zorganizować wiele spotkań dla przedsiębiorców z tego rejonu. W kwietniu odbędzie się szkolenie z profesjonalnej obsługi klienta w małych i średnich firmach oraz zmian w przepisach podatkowych. W maju zaprosimy przedsiębiorców na warsztaty omawiające warunki zatrudnienia cudzo-*

*ziemców oraz przeszkolimy wyższą kadrę menadżerską w zakresie zarządzania zmianą. Kalendarz wydarzeń będzie naprawdę bogaty i różnorodny* - mówi Tomasz Molski, menadżer marketingu w ZIPH.

Oprócz spotkań i szkoleń w oddziale będzie również można zasięgnąć opinii specjalistów na temat funduszy europejskich, skorzystać z porad prawnych oraz dowiedzieć się więcej o oferowanych przez Izbę studiach MBA, programie grupowych ubezpieczeń czy udziału w misjach zagranicznych.

Mocnym akordem obecności Izby w Żaganiu będzie z pewnością tegoroczna gala finałowa Lubuskiego Lidera Biznesu, którą ZIPH - wspólnie z Urzędem Miasta - zorganizuje na zamku w Żaganiu 25 września.

**Kontakt z oddziałem Izby w Żaganiu:**

**Kamila Szmigielska**

T: 537 544 808

E: [biurozagan@ziph.pl](mailto:biurozagan@ziph.pl)

A: ul. Jana Pawła II 15,  
pok. 5, 68-100 Żagań

**Jarosław Libelt**



# Izba operatorem Bazy Usług Rozwojowych

Przez najbliższe trzy lata Zachodnia Izba Przemysłowo-Handlowa rozdysponuje wśród lubuskich przedsiębiorstw blisko 15 milionów złotych na kursy i szkolenia. Z dofinansowania może skorzystać 350 przedsiębiorstw z sektora MŚP.

14 marca bieżącego roku, zarząd województwa przyjął listy rankingowe dla konkursów dotyczących regionalnego rynku pracy. Izba otrzymała w ramach złożonego projektu pn. „Lubuskie Bony Szkoleniowe szansą dla przedsiębiorców i pracowników subregionu gorzowskiego” dofinansowanie w wysokości 14,8 mln zł.

Działania projektowe mają polegać na zapewnieniu firmom z sektora MŚP oraz ich pracownikom, możliwości skorzystania z pomocy o charakterze szkoleniowym i doradczym poprzez funkcjonowanie Bazy Usług Rozwojowych oraz Podmiotowego Systemu Finansowania. W ramach tej inicjatywy, w okresie od kwietnia 2017 do grudnia 2019 r., wsparcie otrzyma w sumie 1500 pracowników oraz 350 przedsiębiorców.

Lubuscy przedsiębiorcy – w ramach Podmiotowego Systemu Finansowania – otrzymają szansę na uzyskanie dofinansowania do usług rozwojowych, w tym:

- a) usług szkoleniowych (szkolenia, studia podyplomowe, e-learning);
- b) usług doradczych (doradztwo, mentoring, facylitacja, coaching);
- c) usług jednorazowych (egzamin).

Usługi te będą rozliczane za pomocą tzw. bonów rozwojowych.

Z usług projektowych będą mogły skorzystać MŚP mające swoją siedzibę oraz prowadzące działalność gospodarczą na obszarze subregionu gorzowskiego, w po-

wiatach: strzelecko-drezdeneckim, gorzowskim, słubickim, sulęcińskim, międzyrzeckim oraz w mieście Gorzów Wielkopolski.

W zależności od grupy docelowej lub rodzaju usługi rozwojowej poziom dofinansowania usługi może wynosić od 60 do 80 % w ramach udzielanej pomocy de minimis lub mniej w przypadku pomocy publicznej.

## Co zrobić, aby skorzystać z dofinansowania na usługi rozwojowe?

### KROK 1. Zarejestrować się w Bazie Usług Rozwojowych (BUR)

Bazę Usług Rozwojowych obsługuje Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości. Baza ta jest platformą ofert szkoleń, kursów, studiów podyplomowych, usług doradczych itp. Rejestracja w BUR jest obowiązkowa zarówno dla firm (lub instytucji szkoleniowych), pragnących zaoferować swoje usługi, jak również dla przedsiębiorstw zainteresowanych skorzystaniem z dofinansowania do usług rozwojowych.

### KROK 2. Zgłosić wniosek do Operatora PSF.

Wniosek będzie można złożyć za pośrednictwem systemu informatycznego PSF – jego uruchomienie nastąpi najpóźniej na początku września 2017r.

### KROK 3. Wybrać ofertę usługi rozwojowej z Bazy Usług Rozwojowych.

(TM)

Kontakt w sprawie udziału w misji:  
wojciech.piwowarski@paiz.gov.pl



#### Lean Tour

- 24 marca miało miejsce kolejne spotkanie przedstawicieli dużych firm w ramach cyklu „Lean Tour”. Tym razem gospodarzem była sulęcińska firma MOLEX. Uczestnicy mieli okazję m.in. do wizytacji zakładu oraz zapoznania się z procesami produkcyjnymi fabryki. Spotkania w ramach „Lean Tour” są organizowane cyklicznie w poszczególnych przedsiębiorstwach zrzeszonych w ZIPH na terenie województwa lubuskiego.



#### Misja gospodarcza do Iranu

- Krajowa Izba Gospodarcza organizuje w dniach 5 – 8 maja 2017 r. Misję Gospodarczą do Iranu (Teheran, Chuzestan), na Międzynarodową Wystawę Oil & Gas. Misji przewodniczyć będzie Podsekretarz Stanu w Ministerstwie Energii Michał Kurtyka. W ramach programu misji przewidziane są m.in.: Polsko-Irańskie Forum Biznesu w Teheranie wizyta na targach Iran Oil & Gas, Refining & Petrochemical Exhibition oraz udział w Polsko-Irańskim Forum Biznesu w Ahwaz. Kontakt w sprawie udziału: Maria Nowakowska T: 22 630 97 83; E: mnowakowska@kig.pl.





## Sukces GBS Bank



**B**arlinecki GBS Bank znalazł się na 91 miejscu w rankingu 100 Największych Instytucji Finansowych. Dziennik „Gazeta Finansowa” opublikował zestawienie Złota Setka, czyli ranking 100 największych instytucji finansowych w 2016 roku. Złota Setka to ranking, który „Gazeta Finansowa” przygotowuje cyklicznie. W rankingu udział brały instytucje, które prężnie rozwijają się w sektorze finansowym. Wśród nich znajdują się między innymi firmy leasingowe, domy maklerskie, firmy ubezpieczeniowe oraz banki. Przy wyborze Złotej Setki autorzy rankingu biorą pod uwagę nie tylko rozmiar instytucji oraz jej przychody, lecz także informacje na temat jakości usług świadczonych przez poszczególne firmy.

## Inwestor w Trzebiechowie



**F**irma Ge-Pro z Niemiec planuje wybudować wytwórnię pasz dla bydła i karmy dla zwierząt. Do 2019 roku planuje zainwestować 200 mln zł. Obiekt ma powstać na polach za firmą Bomadek, kilometr za wsią Trzebiechów w kierunku Dąbrówki. Planowane zatrudnienie to ok. 120 osób. GePro wchodzi w skład konsorcjum PHW, które zajmuje się produkcją i przetwórstwem drobiu i jest drugim pod względem wielkości tego typu przedsiębiorstwem w Europie. Główna siedziba firmy znajduje się w północnych Niemczech, kilkadziesiąt kilometrów na południe od Bremy. Firma GePro produkuje białka i proteiny wykorzystywane w karmach dla ryb i zwierząt domowych. Posiada przedstawicielstwa m.in. w Bangkoku, Moskwie i na Litwie.

## Gwarancje kredytowe BGK



**J**eszcze przez 8 miesięcy polscy przedsiębiorcy będą mogli skorzystać z gwarancji kredytowych przygotowanych przez Bank Gospodarstwa Krajowego w ramach unijnego programu CO-SME. Gwarancje pomogą zabezpieczyć kredyt obrotowy lub inwestycyjny do maksymalnej wysokości 600 tysięcy zł. Zachętą dla firm jest stosunkowo niska prowizja za udzielenie gwarancji, która wynosi 1% w skali roku. Z gwarancji mogą skorzystać wszyscy mikro, mali i średni przedsiębiorcy, w tym przedsiębiorcy wykluczeni ze wsparcia w ramach pomocy de minimis, działający np. w sektorze drogowego transportu towarowego, rybołówstwa i akwakultury, a także producenci produktów rolnych. Programy gwarancyjne organizowane przez Bank Gospodarstwa Krajowego są elementem Strategii Odpowiedzialnego Rozwoju. Mają na celu stworzenie trwałego, systemowego instrumentu wsparcia rozwoju MŚP przy wykorzystaniu gwarancji spłaty kredytów.

## Dane GUS za luty 2017



**W**edług wstępnych danych GUS, produkcja sprzedana przemysłu w lutym 2017 roku była o 1,2 proc. wyższa w porównaniu z analogicznym miesiącem 2016 roku. Po uwzględnieniu czynników o charakterze sezonowym, produkcja w lutym wzrosła o 4,8 proc. w porównaniu z analogicznym miesiącem 2016 roku. W porównaniu z lutym 2016 roku produkcja sprzedana przemysłu była wyższa w 15 (spośród 34) działach przemysłu. Najszybciej rosła sprzedaż w działach produkcji pozostałego sprzętu transportowego (o 32,9 proc.). Najsilniej spadła zaś sprzedaż wyrobów farmaceutycznych (o 14,1 proc.). W lutym 2017 roku w porównaniu z analogicznym miesiącem 2016 roku, o 5,4 % spadła sprzedaż przedsiębiorstw budowlanych. Ceny produkcji sprzedanej przemysłu w lutym 2017 roku były wyższe niż przed rokiem o 4,4 % w porównaniu ze wzrostem o 4,0 % w styczniu (po korekcie). W porównaniu ze styczniem br. ceny nie zmieniły się.

## Misja gospodarcza do Meksyku



**K**rajowa Izba Gospodarcza we współpracy z Ministerstwem Rozwoju RP oraz Polską Agencją Inwestycji i Handlu zapraszają do udziału w misji gospodarczej do Meksyku. Misja organizowana jest w związku z planowaną oficjalną wizytą Prezydenta RP Andrzeja Dudy w Meksyku w terminie 22-25 kwietnia 2017 roku. Program misji przewiduje m.in. organizację Forum Gospodarczego Polska-Meksyk z udziałem Prezydenta RP, rozmowy bilateralne dla przedsiębiorców, spotkania z Polonią oraz meksykańskimi organizacjami otoczenia biznesu. Szczegółowych informacji na temat udziału w misji udziela:

Maria Nowakowska T: 22 630 97 83; E: mnowakowska@kig.pl.

## Izbowe śniadanie dla członków



**11** kwietnia w Hotelu Fado w Gorzowie, ZIPH wspólnie z Grupą Progres zorganizuje śniadanie biznesowe na temat: „Pracownicy ze wschodu. Wybór czy konieczność?”. W trakcie spotkania organizatorzy chcą przedstawić przedsiębiorcom aktualne regulacje prawne oraz możliwości związane z legalnym zatrudnianiem cudzoziemców w Polsce oraz z profesjonalnym wdrożeniem tego typu pracowników w swoich firmach. Spotkanie będzie podzielone na dwie części: wykład oraz sesję networkingową, podczas której uczestnicy będą mieli możliwość zadawania pytań ekspertom w zakresie pozyskiwania pracowników ze wschodu. Informacje i zgłoszenia: Tomasz Molski, T: 696 007 665; E: t.molski@ziph.pl.

## Raport o MSP



**ZIPH** została partnerem organizowanej 7 kwietnia w Zielonej Górze konferencji prezentującej „Raport o sytuacji mikro i małych firm w roku 2016”. Jej głównym organizatorem jest Bank Pekao SA. To już siódma edycja raportu przygotowana przez bank prezentująca wyniki badań w zakresie warunków prowadzenia działalności gospodarczej oraz tempa wzrostu gospodarczego i jego składowych. Wyniki badań prezentowane są na poziomie kraju, 16 województw oraz 66 podregionów (grup powiatów). Konferencja odbędzie się w dniu 7 kwietnia 2017 roku w godzinach od 11:00 do 13:30 w Zielonej Górze w siedzibie Urzędu Marszałkowskiego, Sala Kolumnowa, ul. Podgórna 7. Organizatorzy zapraszają do udziału wszystkich zainteresowanych przedsiębiorców.

## Rekordowe przychody LUG



**G**rupa Kapitałowa LUG S.A. opublikowała skonsolidowany raport, w którym zaprezentowała wyniki za 2016 rok. Spółka może się pochwalić rekordowymi przychodami, które wyniosły 121 880,18 tys. zł. Spektakularnym sukcesem Grupy Kapitałowej LUG S.A. w 2016 roku była decyzja o wejściu na rynek argentyński wsparta podpisaniem w IV kwartale strategicznej dla rozwoju firmy umowy z Rządem Prowincji Misiones. Na mocy umowy w Argentynie powstanie zakład produkcyjno-montażowy, a LUG dostarczy na tamtejszy rynek oprawy oświetleniowe o wartości blisko 21 mln euro.



# Potwierdzenie wysokich kwalifikacji

Izba zakończyła I edycję studiów MBA. Przez blisko 2 lata szesnastoosobowa grupa złożona z menadżerów lubuskich firm, doskonaliła swoje umiejętności w zakresie zarządzania. Duże zainteresowanie studiami spowodowało, że w kwietniu zajęcia w Gorzowie rozpoczyna kolejna grupa.

**R**ealizowany przez Izbę w Lubuskiem program szkoleniowy to efekt współpracy z Wyższą Szkołą Bankową w Poznaniu. Program nauczania dla naszych członków opierał się na klasycznym programie MBA, wzbogaconym o problematykę ważną dla polskich przedsiębiorstw. Obejmował on swoim zakresem m.in. takie dziedziny jak: księgowość, finanse, marketing, zarządzanie przedsiębiorstwem i korzystanie z systemów informacji, prawo, oraz zarządzanie zasobami ludzkimi. Po zakończeniu studiów, w pierwszy weekend marca br., nasi uczestnicy zdali egzamin końcowy.

*- Dyplomy MBA są cenione w środowisku menadżerów przedsiębiorstw, ale także przez osoby prowadzących własne firmy. Potwierdzają bowiem posiadanie wysokich kwalifikacji i sprzyjają karierze zawodowej, pomagają organizacjom w rozwoju i przetrwaniu na konkurencyjnym rynku - mówi Stanisław Owczarek, dyrektor Izby.*

W związku z dużym zainteresowaniem studiami w Lubuskiem, w pierwszy weekend kwietnia studia rozpoczyna kolejna, 20 osobowa grupa uczestników. Studia MBA Executive – Business Trends są dedykowane dla



menadżerów najwyższego szczebla. Izba realizuje je wspólnie z Wyższą Szkołą Bankową oraz Gorzowskim Ośrodkiem Technologicznym. *- Duże zainteresowanie studiami MBA to dowód na to, że wszyscy stawiamy na edukację i rozwój. Grupę, która w kwietniu rozpoczyna zajęcia, stworzą ludzie z ogromnym doświadczeniem biznesowym, często zajmujący najwyższe stanowiska w firmach - mówi Dariusz Przybyłek, prezes GOT.*

Uczestnicy tych zajęć zapoznają się z obecnymi trendami panującymi na rynku

krajowym i zagranicznym, poznają ponadto innowacyjne koncepcje zarządzania oraz sposoby ich implementacji w organizacjach. Program zawiera również elementy, które mają służyć samorozwojowi i podnoszeniu kompetencji przywódczych.

Uruchomienie kolejnej grupy szkoleniowej planowane jest na jesień bieżącego roku. Szczegółowych informacji na temat studiów udziela: Anna Elżanowska; T: 95 739 03 11; E: a.elzanowska@ziph.pl.

## O przebiegu studiów MBA rozmawiamy z Martą Jakowicką, dyrektorem ds. handlowych w firmie M&J.



**- Czy studia MBA są potrzebne?**

- Studia MBA są dodatkową formą kształcenia, kładącą nacisk na praktykę, to przede wszystkim budowanie umiejętności menadżerskich, analiza przypadków biznesowych (tzw. case studies), praca w grupie pozwalająca na wzajemną wymianę doświadczeń oraz nawiązanie nowych kontaktów, które mogą okazać się bardzo cenne w przyszłości. To studia dla bardzo wymagających praktyków, którzy pozyskaną wiedzę mogą

odnieść do realnych przykładów w firmie.

**- Co Pani dały studia?**

- Przede wszystkim uporządkowałam i poszerzyłam swoją wiedzę z zakresu najnowszych metod zarządzania finansami oraz zespołem. Wymieniłam się doświadczeniami z kolegami, głównie w aspekcie rozwiązywania praktycznych problemów, case studies z innych branż, sektorów czy biznesów. Nauczyłam się patrzeć z perspektywy na bardziej złożone wyzwania oraz zagadnienia biznesowe.

**- Na jaki temat pisała Pani pracę?**

- *Strategia budowy marki firmy M&J*, w której umieściłam między innymi badania potrzeb rynku, strategię budowy i wyróżnienia się na tle innych firm.

**- Co najbardziej będzie Pani pamiętać ze studiów?**

- Przede wszystkim kolegów i koleżan-

ki, z którymi spędziłam cudowny czas. Czas wymiany doświadczeń oraz poszerzenia horyzontów myślowych. Z drugiej strony, wspaniali wykładowcy. Długo będę pamiętać zajęcia z nowoczesnego marketingu, a także negocjacji w aspekcie neurolingwistycznego programowania. A także inne *case studies* z prawa, finansów czy rozwoju osobistego menadżera.

**- Jakie są Pani dalsze plany na edukacyjną przyszłość?**

- Plany oczywiście są, tylko trzeba je umiejętnie pogodzić z dotychczasowymi obowiązkami służbowymi, jak i rodzinnymi. Większa część naszej grupy, łącznie ze mną, będzie kontynuować studia na MBA Executive Business Trends. Pierwsze zajęcia rozpoczynają się w kwietniu.

**- Dziękuję.**



# Rozwijanie umiejętności menadżerskich

**21 marca w Izbie miało miejsce kolejne bezpłatne szkolenie dla naszych członków. Tym razem za temat zajęć obrano przywództwo i budowanie zespołów.**

Celem marcowego szkolenia w Gorzowie było przygotowanie menedżerów oraz kadry kierowniczej firm, którzy doświadczają na co dzień pracy w grupie, do tworzenia skutecznego i efektywnego zespołu oraz zarządzania nim.

Przewodzenie ludziom to wyzwanie łączące się z odpowiedzialnością. W dzisiejszych czasach organizacje potrzebują liderów, którzy rozumieją zmieniającą się rzeczywistość biznesową, a także inteligentnie i z wrażliwością motywują swoich podwładnych. Kierowanie zespołem to nie tylko podejmowanie decyzji i wydawanie poleceń. Przywódca powinien mieć wizję i umieć ją przekazać zespołowi. Powinien również dobrze tym zespołem zarządzać, aby praca stała się efektywna. Podczas zajęć uczestnicy otrzymali możliwość zmierzenia się z problemami i wyzwaniami, które na co dzień pojawiają się w pracy menadżerów i kierowników, a więc wśród tych, którzy muszą zarządzać zespołami ludzkimi.

Izbowe szkolenie miało zatem formę treningu umiejętności. Uczestnicy wykonywali różnorodne ćwiczenia i zadania praktyczne, a każde z nich zostało zanalizowa-



ne i omówione zarówno przez trenera, jak i przez grupę. Podczas zajęć, położono nacisk na rozwijanie umiejętności: współpracy i skutecznej komunikacji, grupowego podejmowania decyzji, rozwiązywania konfliktów oraz budowania atmosfery sprzyjającej realizacji celów. Uczestnicy mieli możliwość m.in. zdefiniowania własnej roli w zespole, poznania swoich mocnych stron oraz obszarów, które można usprawnić, by dzięki temu mogli efektywnie funkcjonować w zespołach. Izbowe zajęcia poprowadził Janusz Szewczyk - trener biznesu, doświadczony praktyk w dziedzinie sprzedaży, obsługi klienta i rekrutacji.

Zainteresowanie szkoleniem okazało się ogromne i tylko ograniczona ilość miejsc zmusiła nas do potwierdzenia zaproszenia jedynie dla 30 osób, które zgłosiły się jako pierwsze.

Kolejne zajęcia z naszego cyklu zaplanowane są na 25 kwietnia. Temat zajęć: „100 ułatwień dla przedsiębiorców”. Jego celem będzie zapoznanie uczestników ze zmianami w przepisach dotyczących prowadzenia działalności gospodarczej. Rekrutacja na szkolenie rozpocznie się 10 kwietnia.

Jarosław Libelt

## Ważna współpraca

**Zachodnia Izba Przemysłowo-Handlowa w najbliższych latach będzie partnerem Miasta Zielona Góra w zakresie podnoszenia jakości kształcenia zawodowego.**

Współpraca pomiędzy Izbą i miastem odbywać się będzie w ramach realizowanego przez Urząd Miejski w Zielonej Górze projektu pn. „Modernizacja kształcenia zawodowego w Mieście Zielona Góra”. W ramach współpracy z miastem, Izba stanie się odpowiedzialna m.in. za organizację i realizację praktyk oraz staży zawodowych dla uczniów i nauczycieli w przedsiębiorstwach.

Nauczyciele przedmiotów zawodowych podniosą swoje kwalifikacje poprzez uczestnictwo w kursach, szkoleniach i studiach podyplomowych. Dzięki temu szkoły zyskają wysoko wykwalifikowaną kadrę nauczycielską, która pozna innowacyjne rozwiązania stosowane w branżach w zakresie naucza-

nych przedmiotów. Po odbyciu staży zawodowych u przedsiębiorców, nauczyciele będą przekazywać uczniom wiedzę i przygotowywać ich do stosowania metod oraz rozwiązań, z których korzystają w firmach.

Dzięki projektowi swoje kompetencje zawodowe podniosą również uczniowie szkół zawodowych, poprzez uczestnictwo w kursach i szkoleniach, które wykraczają poza program nauczania i nie są zapewnione przez szkoły. Ponadto co najmniej 2000 uczniów zostanie skierowana do pracodawców i przedsiębiorców na odpłatne praktyki i staże. - *Tam dowiedzą się m.in. jak wygląda praca w danym przedsiębiorstwie, poznają najnowsze techniki i rozwiązania, będą pracować na sprzęcie używanym*



*w specjalistycznych dziedzinach zawodowych. Dzięki temu zgłębią i wykorzystają w praktyce wiedzę oraz umiejętności zdobyte w szkołach w realnych warunkach pracy, co niewątpliwie zwiększy ich szanse na rynku pracy - podkreśla Stanisław Owczarek, dyrektor Izby.*

Tomasz Molski

Z początkiem roku ZIPH rozpoczęła realizację projektu systemowego - Doskonalenie jakości kształcenia zawodowego w Lubuskim. W najbliższych numerach „Głosu Przedsiębiorcy” przybliżymy Państwu wiodące placówki dydaktyczne naszego województwa, biorące udział w tej inicjatywie. Oto pierwsza z nich – ZST w Zbąszynku.

## Decyduje poziom kształcenia

O kształceniu zawodowym w naszym regionie rozmawiamy z panią Ewą Omelczuk, Dyrektorką Zespołu Szkół Technicznych im. Jana Pawła II w Zbąszynku.

**- Placówka, którą Pani prowadzi, cieszy się dobrą renomą od wielu lat...**

- To prawda. Zespół Szkół Technicznych w Zbąszynku funkcjonuje na rynku edukacyjnym od 70 lat, w zeszłym roku obchodziliśmy właśnie okrągły jubileusz istnienia. Początkowo szkoła była związana z polskimi kolejami i generalnie kształciła wyłącznie na potrzeby PKP. Z biegiem czasu rynek i sytuacja w polskim kolejnictwie wymusiły na ówczesnym dyrektorze zmiany profilu kształcenia. W ten sposób weszliśmy w profil technikum elektroniczno-elektryczny. Początkowo zaczynaliśmy od elektroników i elektryków, ale na dzisiaj rozwinęło się to znacząco. Nadal kultywujemy dobre tradycje kształcenia techników elektryków, ale też zgodnie z nowym trendem uruchomiliśmy klasy dla przyszłych techników mechatroników i informatyków. Muszę też wspomnieć o kierunku, który otrzymaliśmy w spadku po wygaszeniu go w innej szkole należącej do powiatu świebodzińskiego, czyli „technik architektury krajobrazu”. Oprócz tego prowadzimy na dziś jeszcze oddziały zasadniczej szkoły zawodowej. Mówię „na dziś”, bo z pierwszym wrześniem to już będzie branżowa szkoła pierwszego stopnia.

**- Z tego co wiemy, swoją edukację kończy też młodzież w zasadniczej szkole zawodowej i liceum. To z pewnością daje sporą liczbę podopiecznych.**

- Generalnie w szkole kształcą się 340 uczniów. Ta liczba się utrzymuje - podobnie jak liczba oddziałów - od wielu lat na tym samym poziomie.

**- Newralgicznym punktem w karierze młodego człowieka staje się zawsze start zawodowy. W jaki sposób pomagacie Państwo swoim absolwentom po opuszczeniu murów szkoły?**



**- Współpracujemy przede wszystkim z lokalnymi pracodawcami. Głównie z tymi, którzy podejmują się kształcenia praktycznej nauki zawodu. Tutaj otrzymujemy przeogromne wsparcie, przeważnie materialne, czasami też finansowe. Efektywnie współpracujemy z największym pracodawcą na lokalnym rynku, czyli z IKEA Industry. Bez wątplenia firma ta jest wiodącym przedsiębiorstwem przyjmującym naszych uczniów na praktyki i głównym pracodawcą. Mogę się mylić, ale wydaje mi się, że „pochłania” naszych wszystkich absolwentów z branży elektroniczno-elektrycznej. Inne podmioty, które wspomagają naszych wychowanków to: Rzeźnictwo Zyguła, nowotomyska firma Phoenix Contact, świebodziński Zakład Elektrotechniki Motoryzacyjnej oraz Seco Warwick.**

**- A kolej?**

- Polskie Linie Kolejowe mają tutaj oddział typowo związany z automatyką ruchu kolejowego. Bodaj 2 lata temu przyjęty czterech naszych absolwentów z kierunku technik mechatronik. Muszę przyznać, że chcielibyśmy wrócić do tych kolejowych korzeni. Problem, aby wcielić ten pomysł w życie jest jeden: odpowiednia kadra. Znalezienie miejscowych fachowców, którzy przyszliby do szkoły nauczać w specjalistycznych kierunkach graniczy z cudem. Potencjalni kandydaci są związani zawodowo ze swoimi zakładami, a czasami kiedy pracownicy byli oddelegowywani do szkoły, żeby nauczać w ramach swoich obowiązków, już dawno się skończyły. Niemniej, z informacji jakie posiadam, istnieje swoista nisza w spółkach kolejowych, jeżeli chodzi o wykwalifikowanych pracowników.

**- Czy rynek pracy, a dokładniej rzecz ujmując - przedsiębiorcy, wysyłają jakieś sygnały, że chcieliby, aby szkoła kształciła w oczekiwanym przez nich zakresie?**

- Wielu pracodawców zwraca się do nas w tej kwestii. I to nie tylko z okolic, ale nawet z Poznania. W związku z tym planujemy wcielić w życie nowy pomysł. Już 11 kwietnia odbędzie się Dzień Doradztwa Zawodowego. Zaprosiliśmy wszystkie te firmy, które zgłaszają się do nas z zapytaniami, aby na miejscu umożliwić spotkanie z uczniami i rodzicami. Chcemy pozwolić przedsiębiorcom na przeprowadzenie rekrutacji wśród uczniów najstarszych klas technikum. Na obecną chwilę zgłosiło się do nas 10 podmiotów, w tym agencja rekrutacyjna z Niemiec. Gwarantujemy, że w przyszłości będą miały miejsce podobne spotkania pracodawców z uczniami.

**- Poruszyła pani ciekawy temat: zagraniczny pracodawca. Czy bliskość granicy sprzyja emigracji absolwentów? A może w procesie edukacji korzystacie z projektów unijnych, które wspomagają jakość kształcenia?**

- Prowadziliśmy projekty związane z organizacją staży zagranicznych. Muszę przyznać, że cieszyły się one dużym powodzeniem wśród uczniów. Mowa o programach unijnych: wcześniej „Leonardo da Vinci”, a teraz „ERASMUS+”. Około 80 uczniów już korzystało z tej formy podnoszenia kwalifikacji. Zazwyczaj były to miesięczne staże zawodowe. Generalnie wszystkie zawody na poziomie technikum brały w tych projektach udział. Uczniowie mieli zapewniony transport, wyżywienie, bezpieczny pobyt i - co najważniejsze - staże, w zbieżnych z ich kierunkami kształcenia przedsiębiorstwach. Staże odbywali w granicach 7 godzin dziennie przez okres jednego miesiąca. Otrzymywali też kieszonkowe, mieli bogaty program kulturalny, m.in. wyjeżdżali np. na weekend do Berlina, zwiedzali Drezno czy Lipsk. Podsumowując, trochę się nie dziwię, że spora część młodzieży myśli więc o pracy poza naszym krajem.

**- W jaki sposób profilujecie Państwo kierunek kształcenia szkoły? Z pewnością odczytujecie „znaki obecnych czasów”...**

- Oczywiście. Bardzo dużym zainteresowaniem cieszy się kierunek „technik mechatronik”. Przedsiębiorstwa, które się do

nas zgłaszają, w pierwszej kolejności chciałyby uczniów z takim dyplomem. W drugiej kolejności elektryków oraz informatyków.

**- Skąd bierze się taka popularność mechatroniki?**

- Nieskromnie mówiąc, w dużym stopniu decyduje poziom naszego kształcenia. Dużym atutem jest dobre wyposażenie szkoły. Udało nam się pozyskać środki unijne i doposażyliśmy tak szkołę, że praktycznie wszystkie egzaminy potwierdzające kwalifikacje w zawodzie odbywają się na miejscu, gdyż jesteśmy ośrodkiem egzaminacyjnym. Nasi uczniowie nie muszą nigdzie wyjeżdżać, wszystko mają na miejscu.

**- Otrzymujecie jakiegokolwiek wsparcie od lokalnych firm?**

- Przedsiębiorcy powoli dojrzewają do tego, że muszą współpracować bliżej ze szkołami kształcącymi zawodowo. Przykład wspomnianej Ikei świadczy o tym, że jednak w tym roku nastąpił jakiś przełom. Mamy zarezerwowaną maszynę sterowaną numerycznie, po prostu musimy ją odebrać. Co więcej, zwrócono się do nas z prośbą o uruchomienie nowego kierunku, technik technologii drewna, gdyż mają jakąś niszę w tym zakresie. Już otrzymaliśmy zgodę i myślę, że za chwilę ruszy nabór na ten kierunek. Zawsze chciałoby się

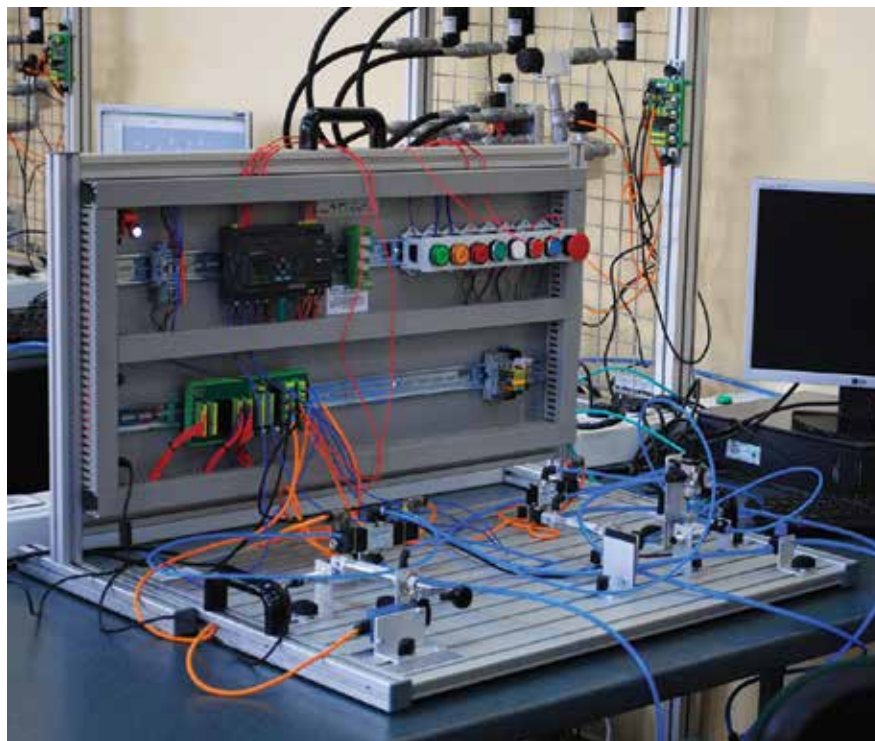
więcej, bo kształcenie jest jednak bardzo kosztowne, a sama ta branża elektryczno-elektroniczna i postęp technologiczny narzuca na nas konieczność dotrzymywania kroku w temacie rozwiązań technicznych. Ale radzimy sobie.

**- Na koniec proszę powiedzieć o waszym udziale w projekcie systemowym - Doskonalenie jakości kształcenia zawodowego w Lubuskiem.**

- W ostatnich 5 latach udało nam się pozyskać około 2 mln złotych na różnego rodzaju działania. Zazwyczaj były to typowo projekty szkoleniowe, ale też inwestycyjne, gdyż 750 tysięcy pozyskaliśmy na wyposażenie wszystkich pracowni: i elektrycznej, i mechatronicznej, i architektury krajobrazu. Teraz cieszy nas ta kolejna realizacja tego projektu modernizacyjnego dotyczącego kształcenia zawodowego, tym razem już w całym województwie. Uda nam się bowiem w ramach tego projektu przeprowadzić wiele szkoleń dla uczniów. Myślę, że będą im przydatne w późniejszym podejmowaniu pewnych działań związanych z jakąś tam karierą zawodową.

**- Dziękujemy.**

**Rozmawiali: Jarosław Libelt  
i Tomasz Molski**







## Fundusze Europejskie dla rozwoju Lubuskiego

### *Atrakcyjne pożyczki dla przedsiębiorstw*

Wnioski można składać  
w Zielonej Górze przy ul. Chopina 14  
oraz  
w Gorzowie Wlkp. przy ul. Kazimierza Wielkiego 1

### **STAŁE OPROCENTOWANIE POŻYCZEK**

1. Dla firm działających przynajmniej 1 rok: **od 2,83 %** w skali roku
2. Dla firm działających mniej niż 12 m-cy: **od 5,83 %** w skali roku

Oferujemy:	
Kwota pożyczki	do 400 000 zł
Karencja	max. 6 m-cy
Wkład własny	do 10 % kwoty brutto
Okres spłaty pożyczki	do 84 m-cy
Prowizja	od 0 % do 2 % od kwoty pożyczki
Opłata za rozpatrzenie wniosku	0 zł
Opłata za wcześniejszą spłatę pożyczki	0 zł

Szczegółowych informacji udzielają:

- **Mariola Dobosz** (biuro Zielona Góra) tel. 68 329 78 28, 601 798 683,  
e-mail: m.dobosz@region.zgora.pl
- **Renata Szwajkowska** (biuro Gorzów Wlkp.) tel. 95 739 03 16, 698 688 135,  
e-mail: r.szwajkowska@region.zgora.pl

**Pożyczki przyznawane są na warunkach określonych  
w REGULAMINIE UDZIELANIA POŻYCZEK  
dostępnym w placówce LFP oraz na stronie [www.lfp.region.zgora.pl](http://www.lfp.region.zgora.pl)**



**Województwo  
Lubuskie**

Umowa zrealizowana przy pomocy środków finansowych  
Zarządu Województwa Lubuskiego

# Pracodawcy sondują rynek

Na początku marca miała miejsce inauguracja II edycji projektu „JOB Starter 2017 – łączymy z rynkiem pracy”, którego pomysłodawcą jest firma IDEA HR Doradztwo Personalne. Projekt to także wspólne działanie Izby, pracodawców, studentów wyższych uczelni i uczniów szkół średnich, którzy już są lub za chwilę będą na rynku pracy.

**W** projekcie biorą udział studenci Akademii im. Jakuba z Paradyża, uczniowie Zespołu Szkół Elektrycznych oraz Zespołu Szkół Technicznych i Ogólnokształcących w Gorzowie Wielkopolskim. Łącznie do projektu przystąpiło ok. 70 osób.

W tym roku organizatorowi projektu, firmie IDEA HR Doradztwo Personalne, udało się pozyskać do jego realizacji znane podmioty gospodarcze: Borne Furniture, Grupę Telemond, Faurecia Gorzów SA, SOLVAY oraz Ve-toquinol Biowet.

W czasie trwania rocznego projektu młodzi ludzie skorzystają z warsztatów rozwoju osobistego. Dowiedzą się między innymi: jaki jest ich potencjał zawodowy, jak napisać profesjonalne CV, co to jest autoprezentacja,



jak przebiega rozmowa rekrutacyjna. Poznają prawa i obowiązki pracownika. Dodatkowo dowiedzą się, jak kształtuje się lubuski rynek pracy pod kątem wysokości wynagrodzeń, oczekiwań pracodawców i możliwości zatrudnienia.

Uczestnicy projektu otrzymają okazję na bezpośrednie spotkania z przedsiębiorcami,

którzy zbudowali swoje firmy od podstaw, nadal je tworzą i kreują. Zobaczą i poznają firmy uczestniczące w projekcie w trakcie tzw. wyjazdów studyjnych, gdzie zapoznają się z procesem produkcji i oczekiwaniami względem pracowników.

(JL)



**Z inicjatorką i organizatorką pionierskiego na skalę Gorzowa przedsięwzięcia Edytą Hubską, prezes zarządu firmy IDEA HR Doradztwo Personalne w Gorzowie Wlkp. rozmawia Dorota Wleklík.**

**- Jak Pani patrzy na wasze „dziecko”, które ma już dwa lata, cały czas rośnie, rozwija się jest coraz bardziej samodzielne i co trzeba podkreślić zbiera wiele pochwał?**

- Ogromnie nas cieszy duże zainteresowanie szkół, uczelni i pracodawców projektem. Już poprzednia edycja pokazała, jakie mogą być korzyści z uczestnictwa w JOB STARTERZE. Dla nas jako IDEA HR także jest on niezwykle ważny, bo wpisuje się on w naszą misję firmy

udzielającej się społecznie, Działamy w Gorzowie, który jest nam bardzo bliski. Chcemy, by miasto się rozwijało, młodzi ludzie kończący szkoły znajdowali zatrudnienie w gorzowskich firmach, a JOB STARTER z pewnością się również do tego przyczynia.

**- Korzyści z projektu są wymierne i obopólne. Mam wrażenie, że po serii warsztatów i kolejnych wyjazdach studyjnych uczestnicy: uczniowie i studenci stają się dojrzałsi, a pracodawcy trochę bardziej wyluzowani. W obustronnych kontaktach jest miejsce na uśmiech, żart, na przełamanie bariery, którą w codziennych kontaktach często narzuca służbowy dystans.**

- Dla pracodawców spotkania z młodymi ludźmi to także cenna informacja o tym, jakie jest to nowe pokolenie. Czym się interesują, co jest dla nich ważne, jak żyją i jakie mają plany. Pracodawcy w ten sposób sondują rynek. Pytają w trakcie spotkań w firmach, ile osób chce wyjechać z Gorzowa, jakie mają plany dotyczące dalszego wykształcenia, kto chce wyjechać z kraju na stałe? To wartościowe rozmowy, bo trzeba pamiętać, że pokolenie dzisiejszych studentów i uczniów szkół średnich za chwilę będzie tym dominującym na rynku pracy. Uczniowie natomiast mogą zobaczyć jak wygląda zakład pracy, poznać produkcję,

warunki zatrudnienia i szanse na zawodowy awans. O wszystko mogą zapytać, rozwiązać wątpliwości i związku z tym podejmować w przyszłości lepsze decyzje.

**- Korzyści z udziału w projekcie jest wiele, ale chyba nic nie może być większym dowodem na jego skuteczność niż podpisane przez uczestników ubiegłej edycji umowy o pracę?**

- To prawda i tych dowodów będzie coraz więcej, bo uczestnicy obu edycji projektu JOB STARTER będą cały czas zasilać rynek pracy. Chcemy przyczynić się do rozwoju Gorzowa. W czasie rozmów z dyrektorami szkół usłyszeliśmy, że ich absolwenci po zakończeniu nauki od razu aplikują do firm, niestety najchętniej do dużych miast: Wrocławia, Szczecina, Warszawy. Nie wiedzą, jakie w Gorzowie są firmy, jakie szanse na rozwój zawodowy.

**- Skoro gorzowski projekt przyjął się i daje efekty, czy w związku z tym, że jako IDEA HR macie swoje oddziały także w Szczecinie i Zielonej Górze także tam również za gości JOB STARTER?**

- Rozważamy ten pomysł. Być może przyszłe edycje projektu będą odbywały się także w Zielonej Górze i Szczecinie. Wszystko zależy od lokalnego zapotrzebowania i zainteresowania naszą ofertą.

# Środki unijne dla firm

## – jak pozyskać i czuć się bezpiecznie

Przedsiębiorca korzystający ze wsparcia unijnego musi przez cały czas pamiętać, że środki, które otrzymał na realizację jego projektu, nie tracą publicznego charakteru, a sposób ich wydatkowania podlega licznym ograniczeniom i rygorom. Powyższe ograniczenia i rygory nie wynikają wyłącznie z zawartej umowy o dofinansowanie lub przepisów ustaw, ale również z dokumentów programowych publikowanych przez Ministra Rozwoju i poszczególne instytucje zarządzające. O czym więc trzeba szczególnie pamiętać przy wydatkowaniu środków z dofinansowania?

**A**by poniesiony w związku z realizacją projektu unijnego wydatek lub koszt mógł być w jakiegokolwiek części sfinansowany ze środków wspólnotowych, musi on spełniać tzw. **warunki kwalifikowalności**. Z punktu widzenia przedsiębiorcy ubiegającego się o wsparcie, podstawowym dokumentem określającym te warunki są „Wytyczne w zakresie kwalifikowalności wydatków w ramach Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego, Europejskiego Funduszu Społecznego oraz Funduszu Spójności na lata 2014-2020”. Z powyższymi Wytycznymi warto zapoznać się już na etapie składania wniosku o dofinansowanie. Tylko bowiem wydatki, które zostały przewidziane w katalogu wydatków określonym w Wytycznych będą mogły podlegać refundacji. Wydatki spoza tego katalogu przedsiębiorca będzie musiał ponieść w całości ze środków własnych.

Zasadą obowiązującą w perspektywie finansowej 2014-2020 jest to, że ze środków unijnych będą mogły być pokrywane wydatki poniesione wyłącznie w okresie między 1.01.2014 a 31.12.2023 roku. W odniesieniu do konkretnego projektu, długość tego okresu określa umowa o dofinansowanie i jest on zwykle krótszy. Każdy wydatek poniesiony w ww. okresie musi nadto być:

- przewidziany w budżecie projektu;
- rzeczywiście poniesiony;

- niezbędny do realizacji celów projektu;
- dokonany w sposób przejrzysty, racjonalny i efektywny, z zachowaniem zasady uzyskiwania najlepszych efektów przy najmniejszych nakładach;
- udokumentowany w określony w Wytycznych sposób;
- zgodny z obowiązującymi przepisami prawa unijnego i krajowego, umową o dofinansowanie, wytycznymi i innymi dokumentami, do których stosowania przedsiębiorca zobowiązał się w umowie o dofinansowanie.

Dodatkowo, pomimo spełnienia wszystkich ww. warunków, niektóre z wydatków i kosztów i tak nie będą mogły być zrefundowane, gdyż możliwość uznania je za wydatki kwalifikowalne wprost została wyłączona w Wytycznych. Dotyczy to na przykład takich wydatków jak kary, grzywny, czy kosztów postępowań sądowych. Należy przy tym pamiętać, że katalog wydatków, które nie są uznawane za kwalifikowalne jest znacznie szerszy.

Kolejną kwestią, o której muszą pamiętać przedsiębiorcy przy dokonywaniu zakupów ze środków unijnych, jest obowiązek zachowania uczciwej konkurencji i równego traktowania wykonawców. W praktyce oznacza to, że mimo, iż przedsiębiorcy co do zasady nie są zobligowani do stosowania ustawy prawo zamówień publicznych, to



Mazurkiewicz Cieszyński Mazuro

ADWOKACI I RADCOWIE PRAWNI | SPÓŁKA PARTNERSKA

jednak dokonując w trakcie realizacji projektu wyboru dostawców towarów i usług czy wykonawców robót budowlanych, muszą przestrzegać podobnych procedur i warunków. Ma to zagwarantować wybór najkorzystniejszej oferty i efektywne wydatkowanie środków.

**Wspomniane procedury różnią się w zależności od wartości zamówienia.** W przypadku wydatków o wartości między 20 a 50





tysięcy złotych netto, tj. bez podatku od towarów i usług (VAT), na przedsiębiorcy ciąży przede wszystkim obowiązek przeprowadzenia tzw. **rozeznania rynku**. Rozeznanie to ma na celu potwierdzenie, że dana usługa, dostawa lub robota budowlana została wykonana po cenie nie wyższej niż cena rynkowa. Dodatkowym wymogiem jest publikowanie zapytań ofertowych. Przedsiębiorca powinien zamieścić każde z takich zapytań na swojej stronie internetowej lub innej powszechnie dostępnej stronie przeznaczonej do umieszczenia zapytań ofertowych.

Przy tej wartości zamówienia powyższe wymogi stanowią określone w Wytycznych minimum. Poszczególne instytucje zarządzające mogą jednak ustanowić dodatkowe wymagania, które będą obowiązywały przedsiębiorców ponoszących wydatki o takich wartościach.

W przypadku wydatków, których wartość przekracza 50 tys. złotych netto, przedsiębiorcy zobowiązani są każdorazowo przeprowadzić postępowanie zgodnie z **zasadą konkurencyjności**. Zasada ta ma na celu wybór najkorzystniejszej oferty z zachowaniem uczciwej konkurencji i równego traktowania wykonawców poprzez dopuszczenie jak najszerszego grona podmiotów, które mogłyby być zainteresowane realizacją zamówień zleczanych przez beneficjentów.

Jednym z podstawowych wymogów towarzyszących tej zasadzie jest wymóg do-

konywania rozeznania rynku za pośrednictwem specjalnego serwisu internetowego zwanego **Bazą Konkurencyjności**. Baza ta, to zamówiony przez Ministerstwo Rozwoju serwis internetowy, w którym zarejestrowani przedsiębiorcy – beneficjenci środków unijnych – publikują zapytania ofertowe na ogłoszenia w celu realizacji zasady konkurencyjności. Treść tych ogłoszeń powinna wpisywać się w formularz ogłoszenia dostępny w serwisie i być zgodna z wymogami określonymi w ww. Wytycznych.

Baza pozwala w jednym miejscu zgromadzić wszystkie przenoszące wartość 50 tys. złotych zamówienia składane przez beneficjentów, a stanowiąca element serwisu wyszukiwarka ogłoszeń pozwala w szybki i łatwy sposób odnaleźć zapytania ofertowe zamieszczone przez beneficjentów.

Trzeba podkreślić, iż Baza Konkurencyjności może stanowić cenne źródło informacji także dla przedsiębiorców niekorzystających z funduszy unijnych. Bardzo często zdarza się bowiem, że przedsiębiorca realizujący projekt dofinansowany ze środków unijnych zmuszony jest korzystać z towarów i usług oferowanych przez inne podmioty gospodarcze. Zawsze warto więc zajrzeć do serwisu i spróbować powalczyć także o tego typu zamówienia.

Uzupełniająco trzeba również dodać że, gdy wartość opublikowanego przez przedsiębiorcę zamówienia jest równa bądź prze-

#### Tomasz Picheta

– radca prawny i mediator przy Okręgowej Izbie Radców Prawnych w Szczecinie. Członek zespołu adwokatów i radców prawnych w kancelarii Mazurkiewicz Cieszyński Mazuro i Wspólnicy Adwokaci i Radcowie Prawni sp.p. (www.mcmlegal.pl). Praktykę zawodową rozwijał przy obsłudze prawnej osób fizycznych, organizacji pozarządowych oraz przedsiębiorców, w tym z branży IT, przemysłowej, handlowej, budowlanej i rolniczej. Obecnie, od blisko pięciu lat świadczy pomoc prawną na rzecz instytucji, które odpowiadają za wdrażanie programów operacyjnych funkcjonujących na terenie województwa zachodniopomorskiego. Wspiera także beneficjentów programów unijnych spoza tego regionu oraz beneficjentów krajowych programów operacyjnych.

kracza próg określony w przepisach Prawa zamówień publicznych (30.000 euro), zapytanie ofertowe powinno być dodatkowo opublikowane w Dzienniku Urzędowym Unii Europejskiej.

Tomasz Picheta

Partnerem gazety  
„Głos Przedsiębiorcy”  
jest **TVP Gorzów Wielkopolski**  
nr 1 w informacji z regionu



 **informacje lubuskie**

**Informacje Lubuskie** codziennie o godz. 18.30 i 22.00

Zdaniem eksperta

# Weksel w obrocie gospodarczym

W przeciwieństwie do czeku, który - głównie z uwagi na coraz popularniejsze karty płatnicze - odchodzi szybko w zapomnienie, weksel wciąż, choć rzadziej niż dawniej, jest używany w obrocie gospodarczym. Warto zatem coś o nim wiedzieć. Niestety, konieczność zachowania określonych ram niniejszego artykułu pozwala jedynie na zasygnalizowanie problematyki związanej z wekslem.

**W**eksel jest papierem wartościowym o formie dokładnie określonej przez prawo wekslowe. Zawiera bezwarunkowe przyrzeczenie wystawcy weksla (lub bezwarunkowe polecenie skierowane do oznaczonej na wekslu osoby) zapłacenia określonej sumy pieniężnej w określonym miejscu i czasie. Ponieważ od 2007 roku nie istnieje obowiązek uiszczenia opłaty skarbowej od weksli, z użycia wyszły już urzędowe blankiety wekslowe (w okresie wcześniejszym zakup blankietu wekslowego wiązał się z równoczesnym uiszczeniem opłaty skarbowej).

Wekslem może być zwykła kartka papieru (nawet serwetka) zawierająca elementy niezbędne dla weksla. Teoretycznie złożenie podpisu na pustej kartce papieru - jeżeli dostanie się ona w nieuczciwe ręce - może doprowadzić do przerobienia ją na weksel. Warto o tym pamiętać!

Zobowiązanie wekslowe ma charakter abstrakcyjny. Abstrakcyjność zobowiązania wekslowego oznacza, iż jest ono ważne bez względu na to, czy istniało zobowiązanie będące przyczyną wystawienia weksla i - co bardzo istotne - czy było ono ważne.

Zatem zaciągnięcie zobowiązania, które później okazało się nieważne, nie prowadzi do nieważności weksla.

W dawnych czasach weksel pełnił przede wszystkim funkcję płatniczą, co dosyć dobrze obrazują niektóre sceny z filmu „Ziemia obiecana”. Ostatnio funkcja ta ustępuje na rzecz funkcji gwarancyjnej, która polega na zabezpieczeniu wekslem określonego stosunku cywilnoprawnego, np. umowy dostawy. W celu zabezpieczenia zapłaty ceny odbiorca towaru wręcza dostawcy weksel, który może zostać użyty przez dostawcę do jej sprawniejszego wyegzekwowania.

Jedną z postaci weksla jest weksel *in blanco*. Weksel *in blanco* to dokument zaopatrzony zazwyczaj w sam podpis wystawcy. W zdecydowanej większości przypadków stanowi on zabezpieczenie zapłaty należności za towar lub usługę. W interesie wystawcy takiego weksla jest jednocześnie sporządzenie deklaracji wekslowej, która określa warunki wypełnienia weksla przez jego posiadacza. Warto jednak pamiętać, że wystawienie deklaracji wekslowej nie



Górecki i Partnerzy  
adwokaci i doradca podatkowy

Marek Górecki  
Magdalena Pater-Mazurek  
Joanna Siuciak  
Piotr Poleszczuk  
Michał Buszkiewicz

Adwokat i doradca podatkowy  
Aplikant adwokacki  
Prawnik  
Adwokat współpracujący  
Aplikant adwokacki

zabezpiecza w pełni interesów wystawcy weksla. Dlatego nie wręczajmy weksla *in blanco* w sposób pochopny i nieprzemysłany. Z mojego doświadczenia wynika, że lekkomyślność niektórych przedsiębiorców przy wystawianiu weksli *in blanco* jest do prawdy porażająca. Nie zdają sobie sprawy, że przez wiele lat mogą to być bomby z opóźnionym zapłonem.

Olbrzymią zaletą weksla jest stosunkowa łatwość w dochodzeniu roszczeń zabezpieczonych wekslem. Weksel stanowi podstawę wydania przez sąd nakazu zapłaty w postępowaniu nakazowym, czyli bez przeprowadzenia rozprawy. Co więcej, nakaz zapłaty wydany na podstawie weksla jest w praktyce natychmiast wykonalny, co może prowadzić do sytuacji, że u przedsiębiorcy bardzo szybko pojawi się komor-



nik. Zanim przedsiębiorca wnieśli zarzuty przeciwko takiemu nakazowi, upłynie dużo czasu. Nadto samo wniesienie zarzutów nie spowoduje wstrzymania wykonalności weksla.

Również opłata sądowa przy składaniu pozwu o wydanie nakazu zapłaty na podstawie weksla jest znacznie niższa niż w postępowaniu zwykłym. Opłata ta wynosi tylko ¼ opłaty, jaką należałoby uiścić przy wszczynaniu standardowego procesu o zapłatę. Natomiast w przypadku kwestionowania nakazu zapłaty i wniesienia przeciwko niemu zarzutów do sądu, na pozwanym spoczywa obowiązek uiszczenia pozostałych ¾ opłaty. Jak zatem widać, koszty sporu sądowego, którego tłem jest weksel, już na samym początku zostały przerzucone na wystawcę weksla.

I zapewne te ostatnie okoliczności zdecydowały o dużej atrakcyjności weksla w obrocie gospodarczym. Pozwalają one na skuteczne wykorzystanie weksla jako zabezpieczenia należytego wykonania umowy, zabezpieczenia właściwego wykorzystania środków pomocowych czy nawet zabezpieczenia interesów pracodawcy w stosunku do pracownika (np. z tytułu zakazu konkurencji). Warto jednakże pamiętać, że zabezpieczenie interesów pracodawcy w drodze weksla wystawionego przez pracownika jest coraz częściej kwestionowane przez sądy powszechne i Sąd Najwyższy.

**Marek Górecki**  
adwokat i doradca podatkowy

**Ważne:** jeżeli jesteś wystawcą weksla *in blanco* to koniecznie sporządź (najlepiej w dwóch egzemplarzach) deklarację wekslową określającą zasady wypełnienia takiego weksla, a na samym wekslu umieść klauzulę „bez indosu”. Klauzula ta uniemożliwia wypełnienie weksla przez wierzyciela, a następnie puszczenie go w obieg, co może skutkować koniecznością zapłaty kwoty, która już wcześniej została przez Ciebie zapłacona. Jeżeli ty otrzymujesz weksel, to dopilnuj, żeby weksel został podpisany czytelnie (najlepiej imieniem i nazwiskiem) i to wraz z numerem PESEL (lub numerem KRS, jeśli wystawcą weksla jest przedsiębiorca wpisany do KRS).

## Pieniądze na eksperymentalne prace rozwojowe

Z początkiem marca, Narodowe Centrum Badań i Rozwoju ogłosiło konkurs na dofinansowanie projektów w ramach Działania 1.1 „Projekty B+R przedsiębiorstw”. O dofinansowanie mogą ubiegać się wyłącznie firmy z sektora MŚP.

**W** ramach Działania 1.1, Poddziałania 1.1.1, dofinansowanie przeznaczone jest na realizację projektów, które obejmują badania przemysłowe i eksperymentalne prace rozwojowe albo eksperymentalne prace rozwojowe (projekty, w których nie przewidziano prac rozwojowych nie mogą uzyskać dofinansowania). Maksymalna wartość dofinansowania - czyli udzielonej pomocy publicznej - nie może przekroczyć:

- 20 mln euro - jeżeli projekt obejmuje głównie badania przemysłowe, dotyczy to sytuacji, w której więcej niż połowa kosztów kwalifikowanych projektu jest ponoszona na działania wchodzące w zakres kategorii badań przemysłowych

lub

- 15 mln euro - jeżeli projekt obejmuje głównie prace rozwojowe, dotyczy to sytuacji, w której więcej niż połowa kosztów kwalifikowanych projektu jest ponoszona na działania wchodzące



w zakres kategorii prac rozwojowych. Kwota środków przeznaczonych na dofinansowanie projektów wyłonionych w ogłoszonym konkursie wynosi: 1 000 000 000 PLN w tym:

- a) indykatorywna kwota środków dla projektów zlokalizowanych w województwie mazowieckim (kategoria regionów lepiej rozwiniętych) wynosi 100 000 000 PLN;

- b) indykatorywna kwota środków dla projektów zlokalizowanych w województwie innym niż mazowieckie (kategoria regionów słabiej rozwiniętych) wynosi 900 000 000 PLN.

Nabór wniosków trwa od 01.03.2017 do 30.06.2017

(JL)





**ZACHODNIA IZBA**  
PRZEMYSŁOWO-HANDLOWA

66-400 Gorzów Wielkopolski,  
ul. Kazimierza Wielkiego 1  
NIP 599 286 26 34, Regon 211293154

**Biuro czynne**  
od poniedziałku do piątku  
w godzinach 7.30-15.30.

**Sekretariat**

T: +48 95 739 03 11  
E: sekretariat@ziph.pl

**Dyrektor Izby**

Stanisław Owczarek  
T: 602 771 656  
E: s.owczarek@ziph.pl

**Dział Marketingu**

Tomasz Molski  
T: 696 007 665  
E: t.molski@ziph.pl

**Dział projektów unijnych**

Kamila Sz wajkowska  
T: +48 95 739 03 11  
E: projekty@ziph.pl

**Dział Ubezpieczeń**

Anna Elżanowska  
T: +48 95 739 03 10  
E: a.elzanowska@ziph.pl

**Dział Kadr i Księgowości**

Anna Nowak  
T: +48 95 739 03 13  
E: a.nowak@ziph.pl

**Oddział w Zielonej Górze**  
ul. Bohaterów Westerplatte 23  
65-078 Zielona Góra

T: 534 052 819  
E: biurozgora@ziph.pl

**Oddział w Barlinku**  
ul. Niepodległości 16  
74-320 Barlinek

T: 533 779 421  
E: m.zuk@ziph.pl

**Oddział ZIPH w Żaganiu**  
ul. Jana Pawła II 15  
68-100 Żagań

T: 537 544 808.  
E: biurozagan@ziph.pl

**Strona www: ziph.pl**

# Program dla eksporterów

Komisja Europejska zaprezentowała nowy, innowacyjny program dla firm z sektora MSP, którego celem jest wsparcie przedsiębiorstw w ekspansji na rynki zagraniczne. „Ready2Go”, bo tak nazwane zostało nowe działanie, zapewnia firmom uczestniczącym w projekcie m.in. indywidualne szkolenia, programy treningowe, oraz udział w wydarzeniach matchmakingowych.

**P**rojekt Komisji Europejskiej, realizowany jest przez międzynarodowe konsorcjum, którego członkiem jest Krajowa Izba Gospodarcza. Program, w którym udział weźmie 80 wyselekcjonowanych firm, ma za zadanie wyposażyć przedsiębiorstwa w narzędzia niezbędne do osiągnięcia sukcesu za granicą. Wśród pięciu rynków docelowych programu dla internacjonalizacji znalazły się między innymi: Kamerun, Chile, Indie, Kanada oraz USA. Uczestnicy projektu nie tylko zapoznają się ze sposobem działania na danych rynkach, ale również podejmą pierwsze kroki w celu nawiązania współpracy biznesowej.

Sekretem międzynarodowego sukcesu jest wiedza dotycząca radzenia sobie na zagranicznym rynku, dlatego też Ready2Go zapewnia indywidualne szkolenia oraz programy treningowe, dopasowane do konkretnego przedsiębiorstwa. Celem takiego treningu będzie utworzenie przez każdą z firm Międzynarodowego Biznesplanu, będącego strategicznym określeniem celów i postępu internacjonalizacji. Każda z uczestniczących firm otrzyma zdalne wsparcie oraz porady od Ready2Go podczas trwania programu.

Dla każdej firmy starającej się odnieść sukces za granicą nawiązywanie właściwych kontaktów jest kluczowe, aby rozwijać swoją działalność. Dlatego też, Ready2Go zorganizuje przedsięwzięcia matchmakingowe, które umożliwią uczestnikom nawiązanie wartościowych relacji z odpowiednimi firmami w krajach docelowych.

Najbardziej interesujący aspekt programu to korzyści, które uczestnicy będą czerpać z rozpoznania zagranicznych rynków – nie tylko będą oni mogli wziąć udział w dwóch szkoleniach odbywających się w 5 różnych ośrodkach kulturowych Europy, ale również uczestniczyć będą w dwóch wydarzeniach networkingowych w krajach docelowych, wybranych do programu, z częściowym pokryciem kosztów.

Narzędzia i szkolenia w ramach Ready2Go pozwolą firmom poszerzyć ich horyzonty, rozbudować sieć kontaktów za granicą,



a przede wszystkim wejść na światowy rynek. Do udziału w programie wyselekcjonowanych zostanie 80 firm, które muszą spełniać następujące kryteria:

- Posiadać status małego lub średniego przedsiębiorstwa
- Być zarejestrowanym w kraju członkowskim Unii Europejskiej
- Działać w sektorze wytwórczym

Branże uwzględnione w projekcie to: branża spożywcza, biotechnologie, chemia, rzemiosło, branża kreatywna (radio, telewizja, fotografia, design itp.), ochrona środowiska, zdrowie i medycyna, ICT, energia odnawialna i innowacyjna, materiałowa, Nano i mikro technologie, handel hurtowy, branża budowlana, tekstylna i modowa, meblarska

80 firm wybranych do programu Ready2Go:

- Weźmie udział w 3-dniowym indywidualnym szkoleniu i programie treningowym (odbywającym się w siedzibie firmy) pomiędzy czerwcem a sierpniem 2017 roku.

- Weźmie udział w 2-dniowym szkoleniu odbywającym się na terenie Europy pomiędzy lipcem a październikiem 2017 roku.

- Określi swój międzynarodowy biznesplan przy wsparciu Ready2Go.
  - Uczestniczyć będzie w max 2 wydarzeniach matchmakingowych pomiędzy listopadem 2017 a czerwcem 2018.

Aplikacja on-line dostępna jest pod adresem: [www.b2match.eu/ready2go](http://www.b2match.eu/ready2go) i musi zostać złożona wraz z poniższą deklaracją w terminie do 14 kwietnia 2017 roku.

Więcej informacji na temat kryteriów wyboru, dat oraz programu projektu: Piotr Lipiec, telefon: +48 22 630 96 06; E-mail: [plipiec@kig.pl](mailto:plipiec@kig.pl).



**CONCORDIA**  
UBEZPIECZENIA

## **BO O BIZNES TRZEBA DBAĆ.**

Ubezpieczenie  
Concordia Firma  
teraz nawet  
**30% taniej**

**70** lat  
**GBSBank**  
rok założenia. 1947

# OTWARTE

### Ubezpieczenie Concordia Firma do nabycia w placówkach GBS Banku:

Barlinek, ul. Strzelecka 2, tel. 95 746 04 00  
Bierzwnik, ul. Kopernika 1, tel. 95 768 92 17  
Bogdaniec, ul. Mickiewicza 30, tel. 95 727 72 60  
Dębno, ul. Mickiewicza 45, tel. 95 760 93 83  
Gorzów Wlkp., ul. Słowackiego 1AB, tel. 95 722 78 95  
Kostrzyn n/O., ul. Kopernika 2, tel. 95 727 72 58

Krzeszyce, ul. Gorzowska 7/7, tel. 95 757 92 99  
Myślibórz, ul. Lipowa 8a, tel. 95 747 71 10  
Pełczyce, ul. Rynek Bursztynowy 5, tel. 95 768 43 00  
Słońsk, ul. Sikorskiego 7, tel. 95 757 22 19  
Witnica, ul. Gorzowska 6, tel. 95 727 72 52

# GBSBank

Dołącz do znajomych

Bank Polski

 [www.gbsbank.pl](http://www.gbsbank.pl)

 Grupa BPS





## STREFA UDANYCH INWESTYCJI



**KOSTRZYŃSKO - SŁUBICKA SPECJALNA STREFA EKONOMICZNA S.A.**

ul. Orła Białego 22 · 66-470 Kostrzyn nad Odrą

tel. +48 95 721 98 00 · fax +48 95 752 41 67 · e-mail: info@kssse.pl

[www.kssse.pl](http://www.kssse.pl)